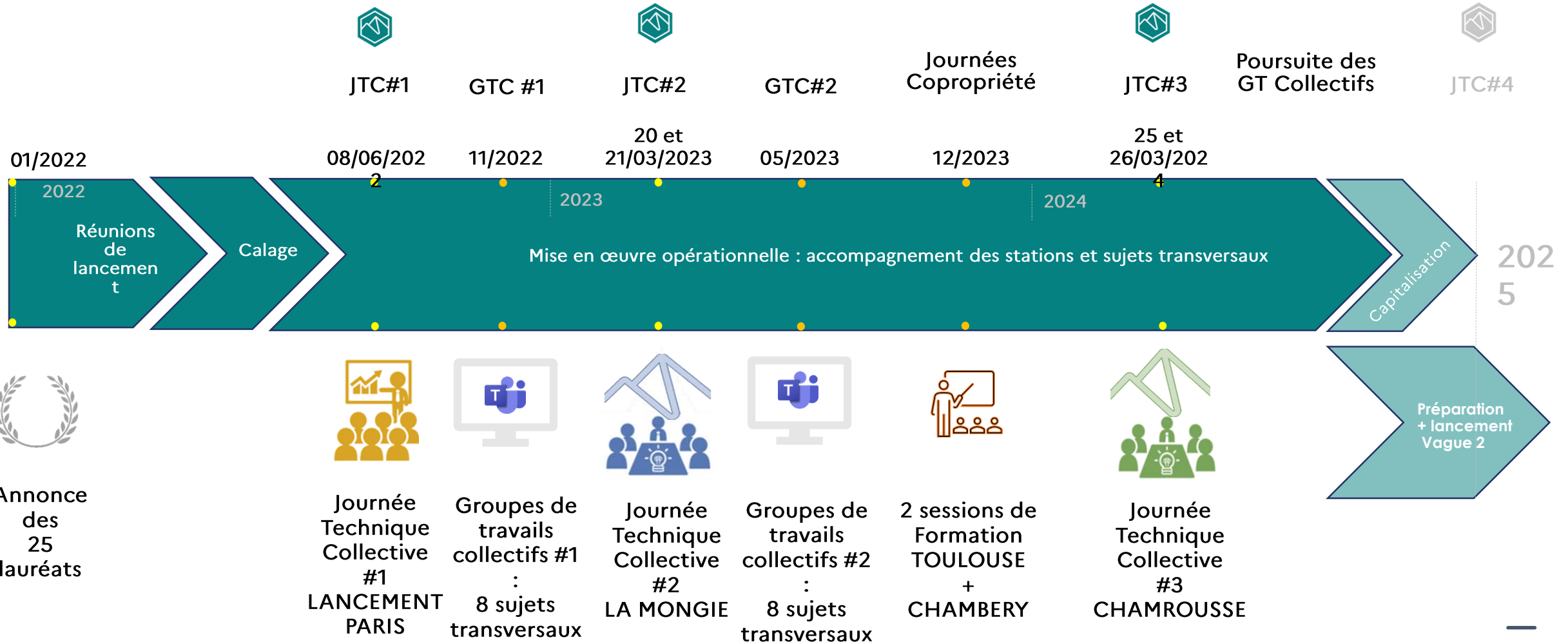




# Séminaire Montagne 2024 consacré aux transitions de montagnes



# 2 ans / 25 stations





# 2 ans / 25 stations / 8 sujets transversaux / 7 outils développés pour mettre en cohérence la rénovation avec les enjeux locaux

## QUELQUES CHIFFRES

**25 Stations lauréates**  
dont **5** en difficultés



**513 000 Lits touristiques** (CONITIFF 2021)

|                |  |
|----------------|--|
| <b>340 000</b> | <b>66%</b> en Copropriété traditionnelle   |
| <b>71 000</b>  | <b>14%</b> en Résidence secondaire diffuse |
| <b>57 000</b>  | <b>11%</b> en Résidence de tourisme        |
| <b>26 000</b>  | <b>5%</b> en Hébergement collectif         |
| <b>15 000</b>  | <b>3%</b> en Hôtel                         |
| <b>4 000</b>   | <b>1%</b> en Hôtellerie de Plein Air       |



**13 Copropriétés sur**  
**11 Stations concernées**

**3 213 Lots**

**11 473 Lits touristiques**

**8 Sujets transversaux**



**7 Outils développés et mis à disposition**

- Conitiff – IMOPE – Méthode de comptage des lits
- ICAR $\Sigma$ <sup>DS</sup>
- Analyse des retombées économiques et fiscales
- Outil ROI
- AMO Copropriété  
(ACCORD CADRE avec 2 x 6 PRESTATAIRES)



**18 Etudes lancées**

- 6** Station concernées par une études cofinancées à hauteur de 30% ou une sous-traitance
- 3** Sous-traitance
- 9** Etudes/outils lancées dans le cadre des sujets transversaux
- + Réflexions internes au dispositif et aux 8 groupes de travail



**8 Groupes de travail**



**3 Journées Techniques Collectives**  
+ 1 à venir (BILAN)

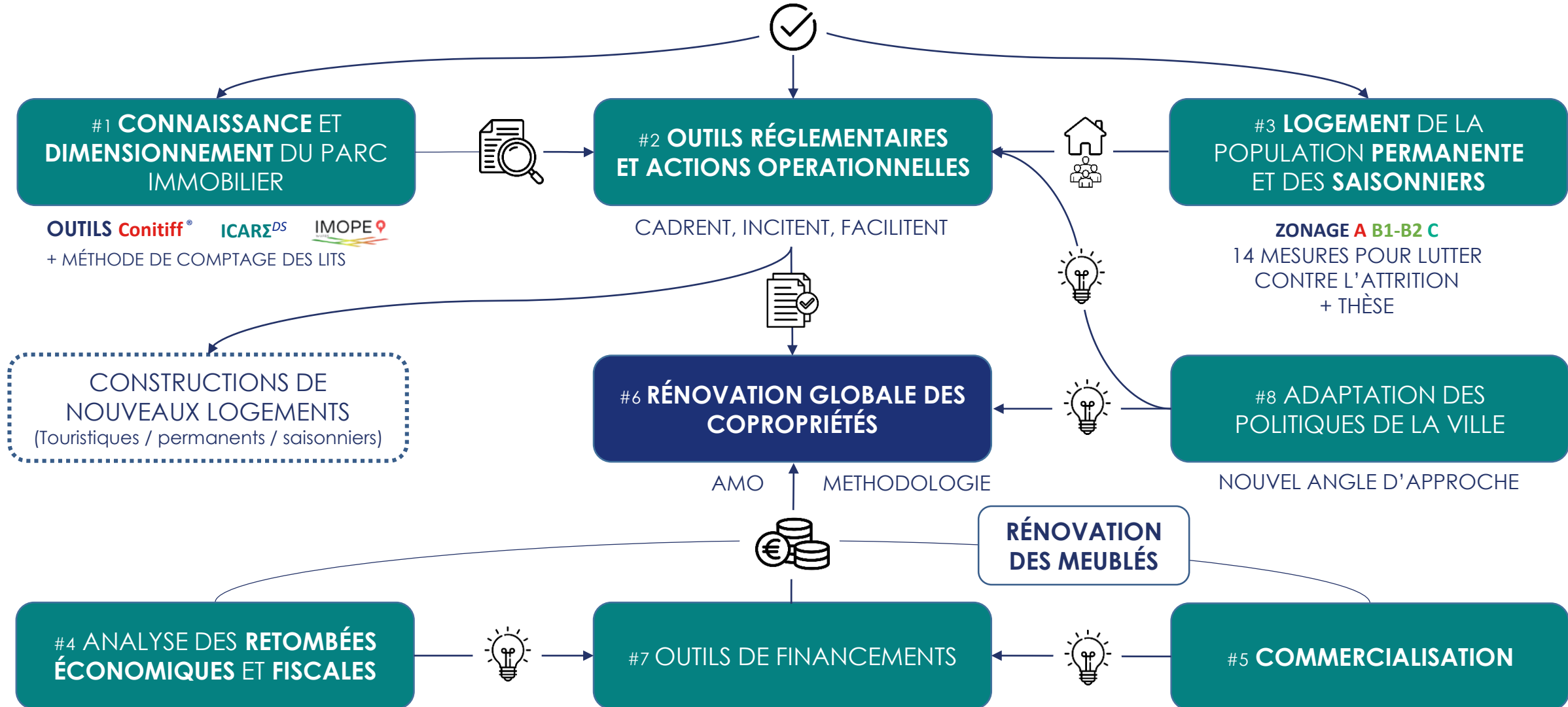


**2 Journées de formation copropriétés**  
**« La fresque de la rénovation »**

2 jours de formation des lauréats ouverte aux acteurs clés avec les AMO de l'accord cadre

# 2 ans / 25 stations / 8 sujets transversaux / 7 outils développés pour mettre en cohérence la rénovation avec les enjeux locaux

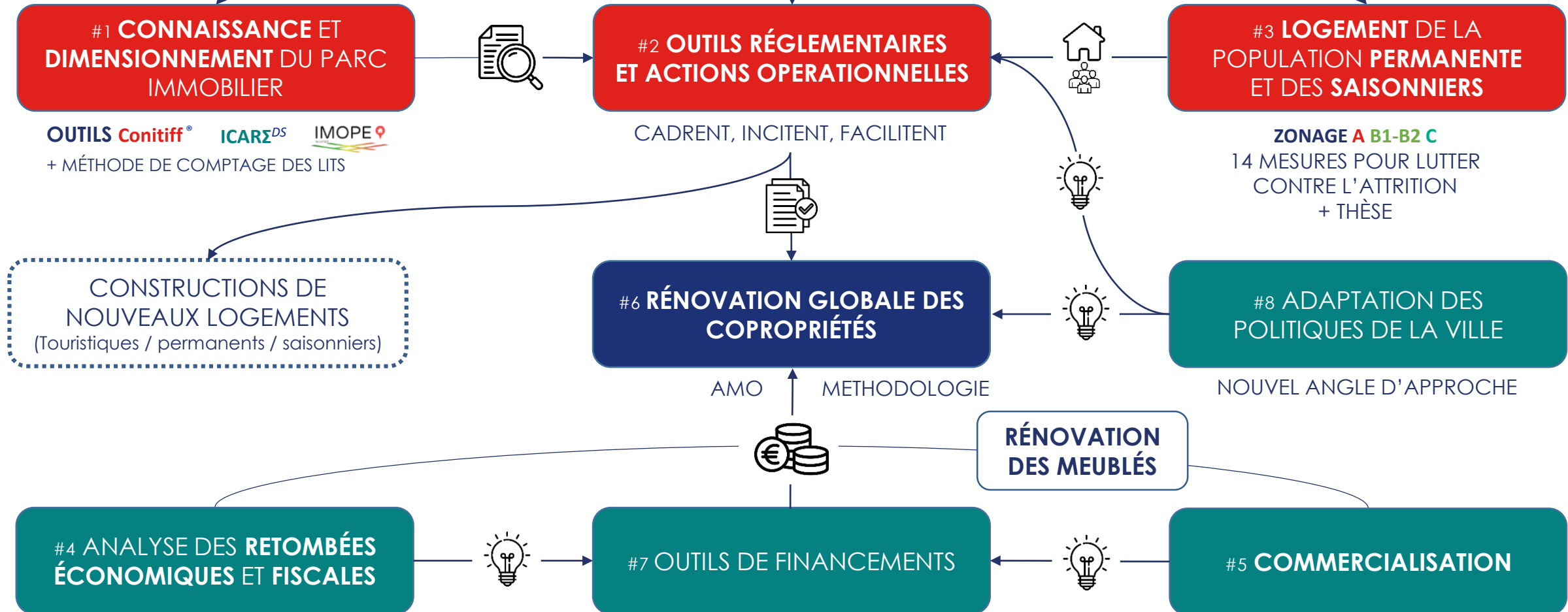
## IDENTITÉ ET VISION D'AVENIR





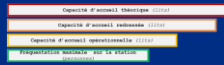
# 2 ans / 25 stations / 8 sujets transversaux / 7 outils développés pour mettre en cohérence la rénovation avec les enjeux locaux

## IDENTITÉ ET VISION D'AVENIR



## QUANTIFIER

**Conitiff**<sup>®</sup>



- Nombre et typologie de lits touristiques
- Données géoréférencées à la parcelle
- Tables des propriétaires non-anonymisées et données copropriétés

## CONNAÎTRE ET CARACTÉRISER



- Interface multi-thématique (usage, énergie, occupation, foncier, ...)
- Données géoréférencées à l'adresse

## DIMENSIONNER

**ICARΣ<sup>DS</sup>**

- Capacité et caractéristique des équilibres entre le parc d'immobilier de loisir et le domaine skiable
- Analyse touristique et économique

## CIBLER DES ACTIONS OBJECTIVÉES AVEC LA MISE A DISPOSITION D'OUTILS D'AIDE A LA DÉCISION

- Définir une stratégie d'action efficiente
- Dimensionner la planification à partir d'une situation objectivée
- Cibler des copropriétés à rénover

## Méthodologie

### Une méthodologie de comptage des lits fiable et facilité :

- Données DVF + fichiers fonciers de la DGALN
- Les données Apidae dépendent de la qualité de déclaration de la destination

### LES FONCTIONNALITES ET USAGES

- Quantification des lits par typologie
- Focus copropriété
- Données géoréférencées à l'échelle de l'adresse
- Table des propriétaires

### 5 typologies de lits touristiques de Conitiff® :

Copropriété traditionnelle  
Résidence secondaire diffuse

Demande de valeurs foncière et fichiers fonciers enrichies (DV3F)

Résidence de tourisme

Comparaison des fichiers fonciers et Apidae

Hôtel  
Hôtellerie de plein air  
Hébergement collectif

Apidea / Datatourisme

### Calcul du nombre de lits

Copropriété traditionnelle  
Résidence secondaire diffuse  
Résidence de tourisme

Calcul à partir du nombre de pièce

*Studio* → 4 lits (3 si < 18 m<sup>2</sup>)

*Tn* → 2n lits

Variante à partir de la surface habitable

8 m<sup>2</sup> / lit

Hôtel  
Hôtellerie de plein air  
Hébergement collectif

Capacité déclarée



# Conitiff® / ONB+ : quantification, connaissance et caractérisation



## Focus copropriété

### Un onglet spécial copropriété :

- Géoréférencement des copropriétés du territoire
- Des chiffres détaillés par copropriété
- Des données sur les propriétaires (âge, origine, etc.) pour comprendre et analyser

## LES FONCTIONNALITES ET USAGES

- Quantification des lits par typologie
- Focus copropriété
- Données géoréférencées à l'échelle de l'adresse
- Table des propriétaires

### Exemple du géoréférencement des copropriétés d'une station :



# Conitiff® / ONB+ : quantification, connaissance et caractérisation



## Focus copropriété

### Un onglet spécial copropriété :

- Géoréférencement des copropriétés du territoire
- Des chiffres détaillés par copropriété
- Des données sur les propriétaires (âge, origine, etc.) pour comprendre et analyser

## LES FONCTIONNALITES ET USAGES

- Quantification des lits par typologie
- Focus copropriété
- Données géoréférencées à l'échelle de l'adresse
- Table des propriétaires

### Exemple d'un tableau de synthèse d'une copropriété :

| Année de construction                          |  | 1984         |              |
|--|--|--------------|--------------|
| <b>Nombre de logements</b>                     |  | <b>192</b>   | <b>4.5 %</b> |
|  | Studios  | 93           | 9.9 %        |
|  | 2 pièces   | 27           | 2.2 %        |
|  | 3 pièces   | 4            | 0.5 %        |
|  | 4 pièces et plus                                   | 2            | 0.6 %        |
| <b>Nombre de commerces</b>                     |  | <b>0</b>     | <b>0 %</b>   |
| <b>Surface de locaux (m²)</b>                  |  | <b>5 694</b> | <b>2.8 %</b> |
|  | Habitations  | 5 469        | 3.3 %        |
|  | Dépendances  | 225          | 1.4 %        |
|  | Commerces  | 0            | 0 %          |
|  | Surface moyenne par logement                       | 0.1          | 0.2 %        |
| <b>Nombre de logements touristiques</b>        |  | <b>145</b>   | <b>4.1 %</b> |
| <b>Nombre de lits touristiques</b>             |  |              |              |
|  | Estimation à partir du nombre de pièces            | 523          | 3.1 %        |
|  | Estimation à partir des surface (8m² par lit)      | 524          | 3.4 %        |
| <b>Catégories juridiques des propriétaires</b> |  |              |              |
|  | Personnes physiques                                | 181          | 4.6 %        |
|  | Sociétés civiles immobilières                      | 10           | 4.7 %        |
|  | Autres personnes morales non remarquables          | 1            | 1 %          |
|  | Commune  | 0            | NaN %        |
| <b>Origine géographique des propriétaires</b>  |  |              |              |
|  | Même commune                                       | 10           | 3.5 %        |
|  | Même département                                   | 44           | 4.8 %        |
|  | Même région  | 39           | 5.1 %        |
|  | France (hors Rhône-Alpes)                          | 69           | 3.6 %        |
|  | Etranger   | 28           | 7.8 %        |
| <b>Age moyen des propriétaires</b>             |  | <b>57</b>    | <b>60</b>    |
| <b>Mutations d'appartements depuis 2011</b>    |  |              |              |
|  | Nombre de mutations                                | 46           | 3.8 %        |
|  | Nombre d'appartement ayant mutés (au moins 1 fois) | 45           | 3.8 %        |
|  | Prix moyen des appartements ayant mutés            | 50 178       | 92 347       |
|  | Prix moyen au m2 des appartements ayant mutés      | 1 779        | 1 857        |

## Table des propriétaires

### Une table des propriétaires non-anonymisée :

- Une ligne par bien possédé par un propriétaire
- Une vingtaine d'information dont le lieu de résidence principale, l'âge, la surface du logement, la date de la dernière mutation, etc.

ATTENTION RGPD : la table des propriétaires nécessite la signature d'un acte d'engagement et ne peut pas être utilisée à des fins commerciales.

### Les objectifs d'une telle base de données :

- Comprendre et caractériser les propriétaires sur la destination
- Contacter les propriétaires de biens identifiés pour un accompagnement, une incitation, une information en faveur de la rénovation globale de leur bien et de leur copropriété
- Affiner la connaissance pour mettre en place des actions objectivées

## LES FONCTIONNALITES ET USAGES

- Quantification des lits par typologie
- Focus copropriété
- Données géoréférencées à l'échelle de l'adresse
- Table des propriétaires



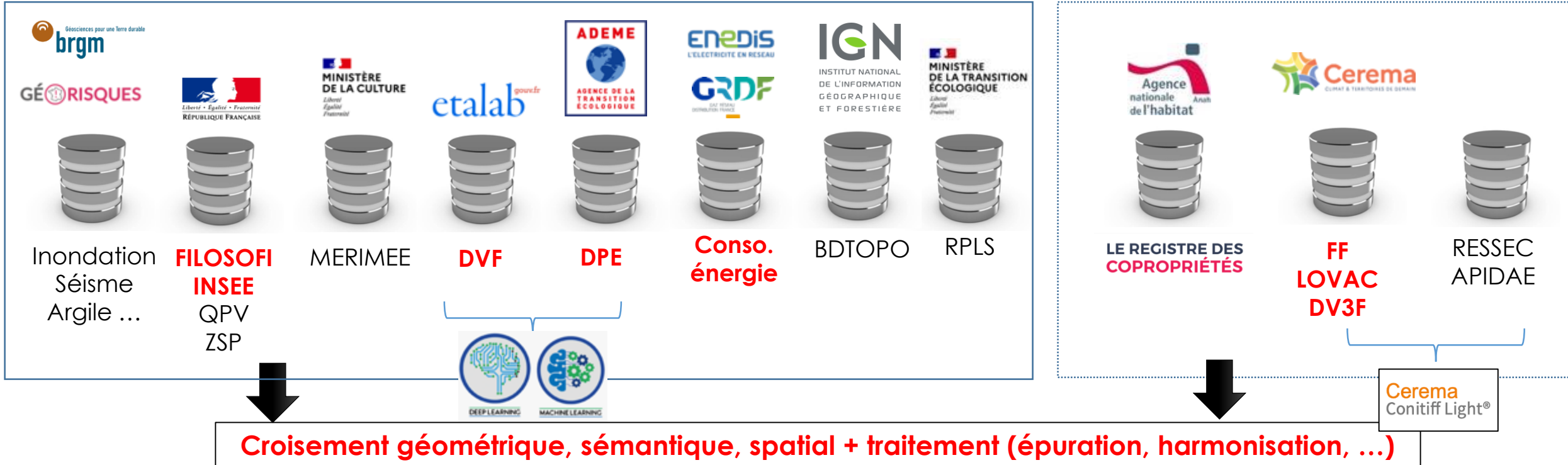
# Conitiff® / ONB+ : quantification, connaissance et caractérisation



## Bases ouvertes (liste non exhaustive)

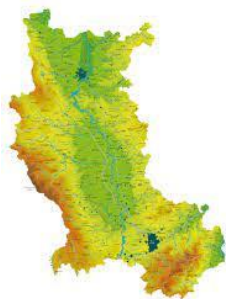
## REFERENTIEL NATIONAL

## Bases conventionnées



**Données Locales**  
DSI, SIG, partenaires, ...

Ex : périmètres à enjeux, dispositifs d'accompagnements et d'aides, arrêtés et procédures, ...



**Données Terrains**  
(remontées directes)

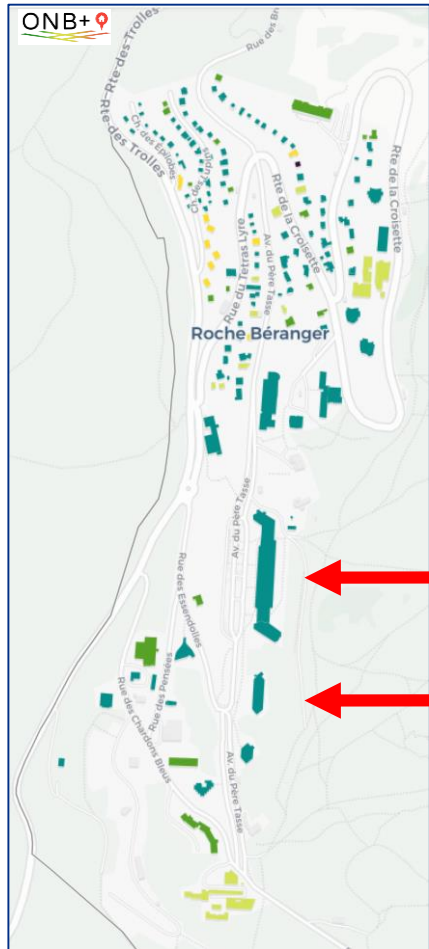
*N° d'enregistrement pour mieux piloter et comprendre*

# Conitiff® / ONB+ : quantification, connaissance et caractérisation

Les critères d'identification d'une copropriété :

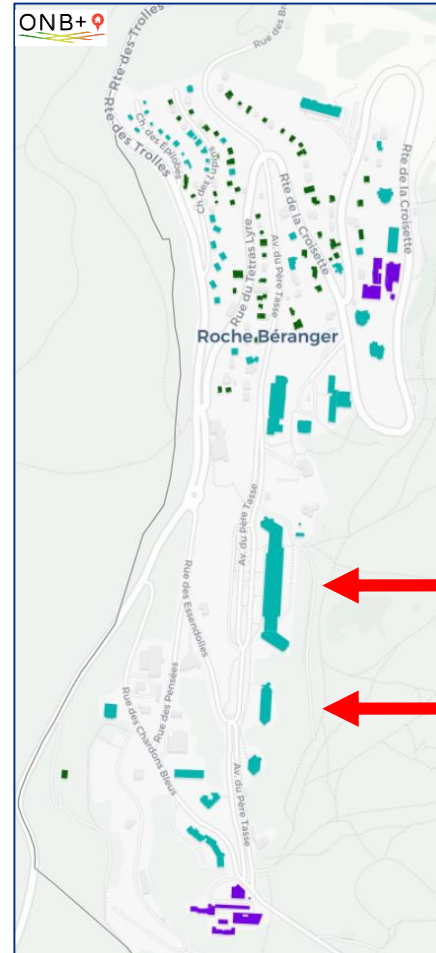
- Bâtiment vieillissant
- Copropriété ou RT

- Passoire énergétique
- Emplacement central et visible



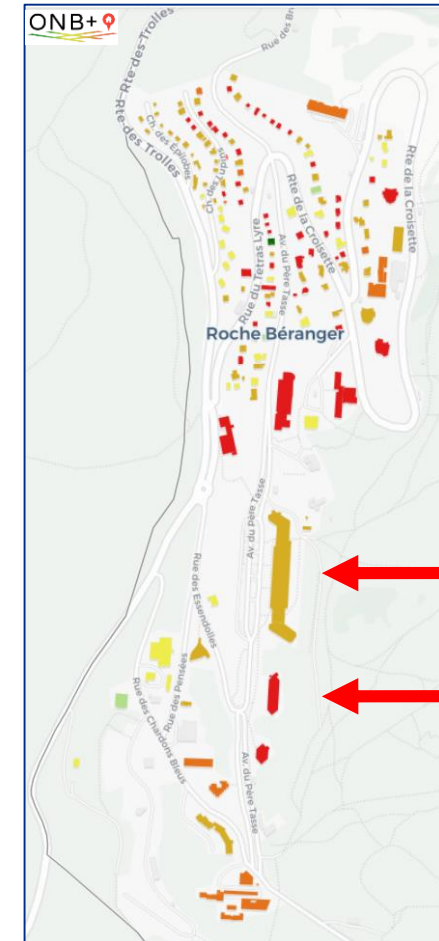
Année de construction

|             |     |
|-------------|-----|
| Avant 1850  | 4   |
| 1850 - 1918 | 1   |
| 1919 - 1944 | 1   |
| 1945 - 1974 | 153 |
| 1975 - 2000 | 29  |
| 2001 - 2012 | 35  |
| Après 2012  | 23  |



Type d'hébergement touristique

|                       |    |
|-----------------------|----|
| Résidence de tourisme | 13 |
| Résidence secondaire  | 73 |
| Copropriété           | 75 |
| Hôtel                 | 1  |
| Autre                 |    |
| Hébergement collectif | 2  |
| Camping               |    |



DPE - Classe énergétique diagnostiquée ou estimée kWhep/m²/an

|   |    |
|---|----|
| A | 1  |
| B | 4  |
| C | 13 |
| D | 34 |
| E | 87 |
| F | 17 |
| G | 83 |

# ICARΣ<sup>DS</sup> : indentification et caractérisation des équilibres pour le dimensionnement des stations



Capacité et caractéristiques du domaine skiable



Capacité et qualification du parc d'immobilier de loisir



Analyse de dimensionnement du domaine skiable par rapport aux nuitées réalisées



Analyse économique critique du CA/MP par rapport au domaine skiable

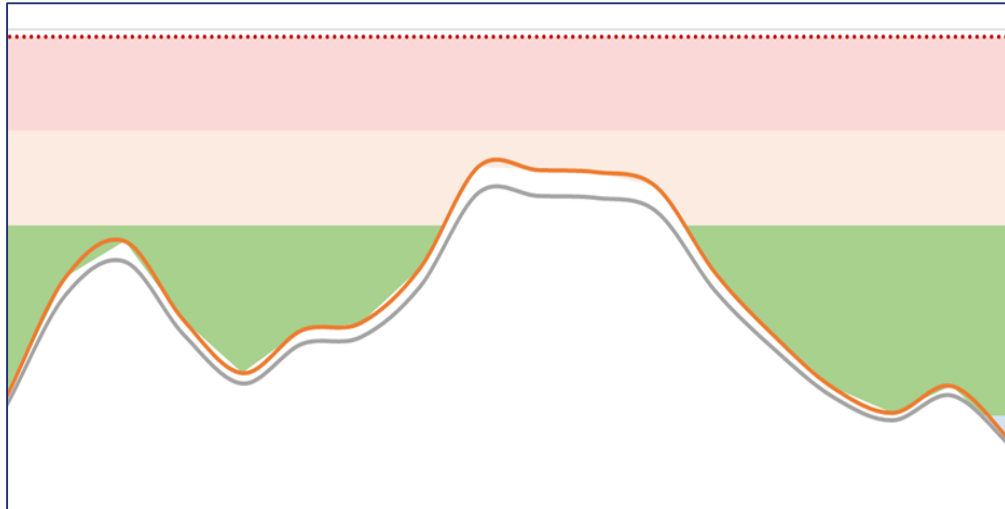


Prospective liée au parc et au domaine skiable










## Capacité et caractéristiques du domaine skiable



Evolution des journées skieurs par semaine et capacité d'accueil maximale du DS

-  Gêne modérée et forte
-  Zone de confort
-  Sous-fréquentation
-  Journées skieurs totales
-  Journées skieurs séjournantes

### Interprétation :

→ capacité maximale du domaine skiable et le confort skieur en fonction de la fréquentation effective en moyenne hebdomadaire.

- **Gênes modérées sur le pic de février** et s'en approche sur les vacances de Noël.
- La majorité des skieurs sont des clientèles séjournantes avec une part non négligeable d'excursionnistes présents tout au long de la saison

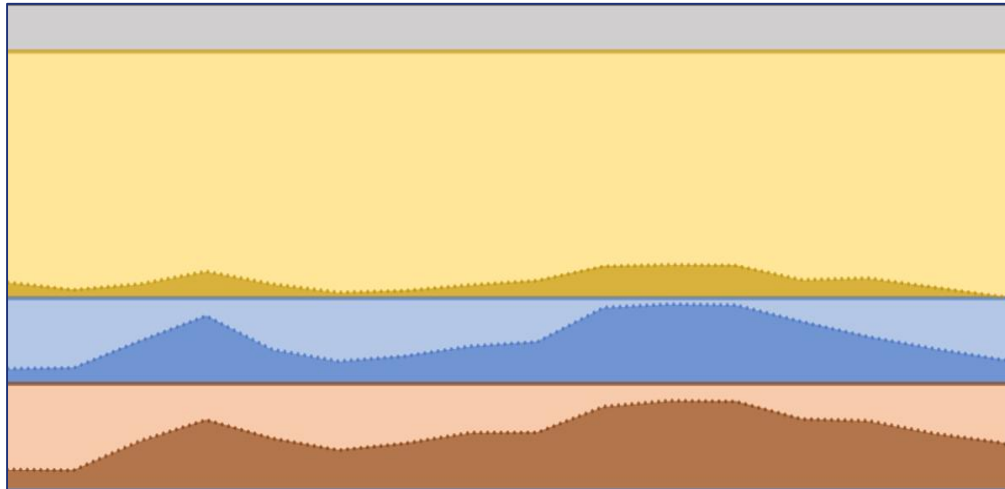
! Les pics de fréquentation journaliers sont masqués par la data hebdomadaire

### Analyse :

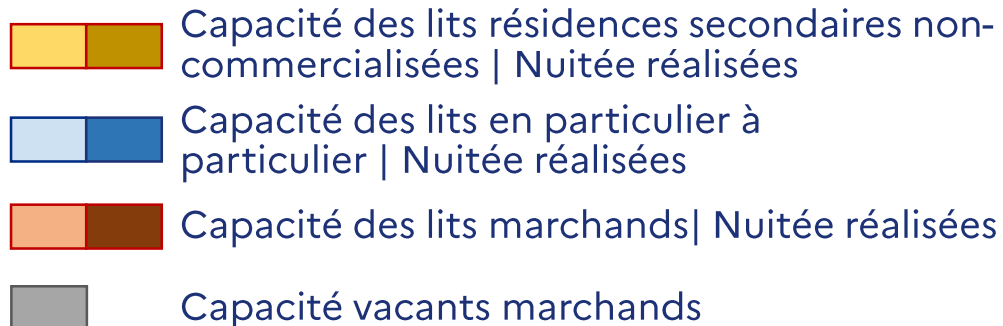
- **Marge de progression relativement limitée** pour l'optimisation du DS (fréq. / CA) ;
- Gains potentiels résident dans l'accroissement de fréquentation dans les périodes creuses



## Capacité et qualification du parc d'immobilier de loisir



Nuitées moyennes journalières par type d'hébergement par semaine,



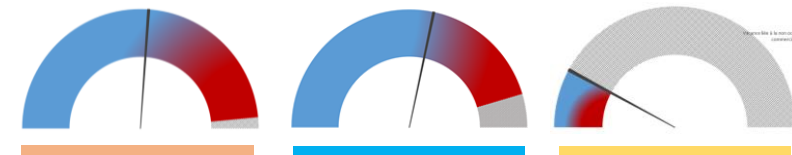
### Interprétation :

→ Une capacité d'hébergement en résidences secondaires non marchandes sous fréquentées, une dynamique très liée aux vacances.

- RS renforcent les pics de vacances
- Les performances du CtoC globalement très bonnes dans les pics mais qui peinent à garder une dynamique en période hors vacances
- Les lits marchands professionnels suivant la même mécanique

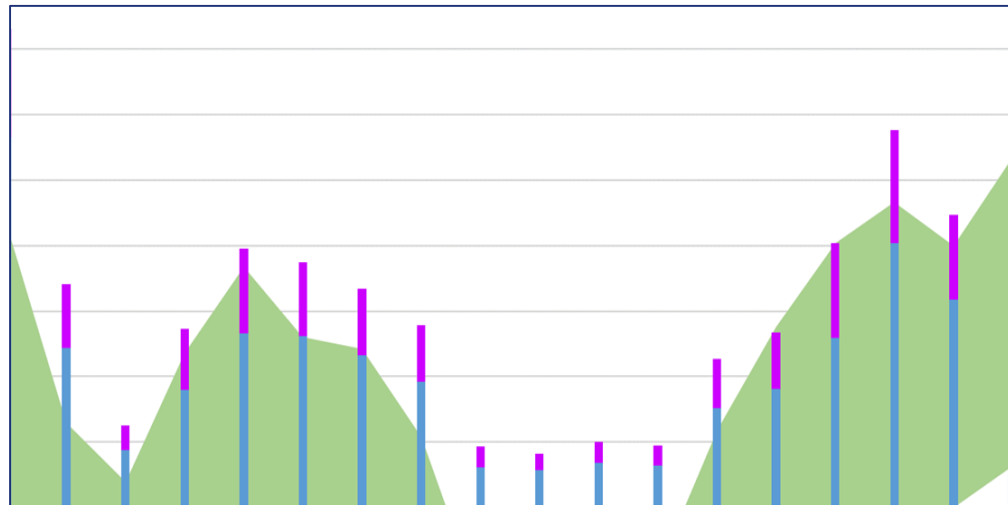
### Analyses / questionnements :

- La fréquentation week-end et courts séjours serait particulièrement intéressante à mesurer sur cette destination
- Point de vigilance sur le stock marchand : une limite de marché liée à la qualité des hébergements ou à la structure du parc qui fait plafonner le stock marchand?





## Analyse de dimensionnement du domaine skiable par rapport aux nuitées marchandes



Nuitées marchandes potentielles dans le cas d'un remplissage optimal



Zone de confort skieur



Zone de gêne sur le domaine skiable



Nuitées potentielles marchandes supplémentaires professionnelles et CtoC

### Interprétation :

→ Quelle place sur le domaine skiable si le stock marchand pro et CtoC est rempli ?

- Si l'intégralité du parc marchand est occupée, on dépasserait quasi systématiquement le seuil de gêne modérée
- Les zones d'optimisation sont surtout en décembre, janvier et au printemps

### Analyse :

- Sur cette station, l'équilibre domaine skiable / hébergement marchand se trouve en limite du seuil de gêne, avec quelques optimisations envisageables.

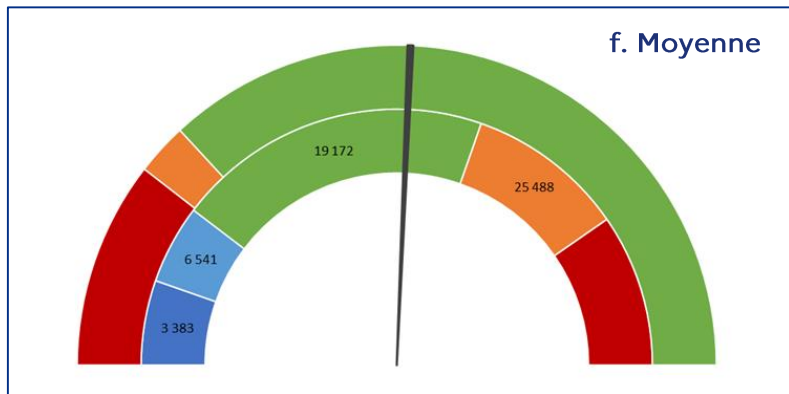
! Imaginons que le stock potentiel n'atteint pas la zone de gêne : est-ce qu'on décide de construire plus ou de questionner l'acceptation de la vision de la montagne de demain ?



# ICARΣ<sup>DS</sup> : indentification et caractérisation des équilibres pour le dimensionnement des stations



## Analyse économique critique du CA/MP par rapport au domaine skiable



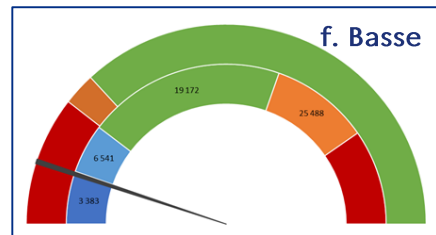
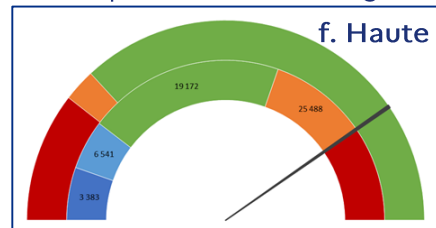
Niveau de performance économique et confort d'usage du DS

### Équilibres économiques

- Équilibre économique non atteint
- Petit équilibre économique atteint
- Grand équilibre économique atteint

### Confort skieurs

- Sous fréquentation du DS
- Grand confort skieur
- Confort skieur
- Gêne modérée à forte
- Saturation du DS



### Interprétation :

- En fréquentation **moyenne**, le domaine skiable **atteint largement le grand équilibre économique théorique** et assure le confort skieur avec une marge confortable avant l'atteinte du seuil de gêne modérée.
- En fréquentation **haute**, le domaine skiable atteint le seuil de saturation en **gêne forte**.
- En fréquentation **basse**, le domaine est largement **sous-exploité**.

### Analyse :

- L'équilibre domaine skiable (capacité d'accueil) / hébergement marchand est en limite
- Potentiel d'augmentation de skieurs est possible mais très limité car la gêne est atteinte en période de forte fréquentation



## Prospective liée au parc et au domaine skiable

### Parc d'hébergement :

- Analyses et avis sur les projets d'hébergements prévus
- Prise en compte de la typologie, du nombre de lits créés, remplacés, supprimés
- Quels impacts sur le parc au global ? Sur sa composition typologique actuelle et future ?

### Domaine skiable :

- Analyse de dimensionnement et avis sur les projets de pistes ou de nouvelles remontées mécaniques
- Analyse de fréquentation saisonnière des dernière années
- Quels impacts sur l'équilibre ? Le domaine skiable ? Le confort skieur ?

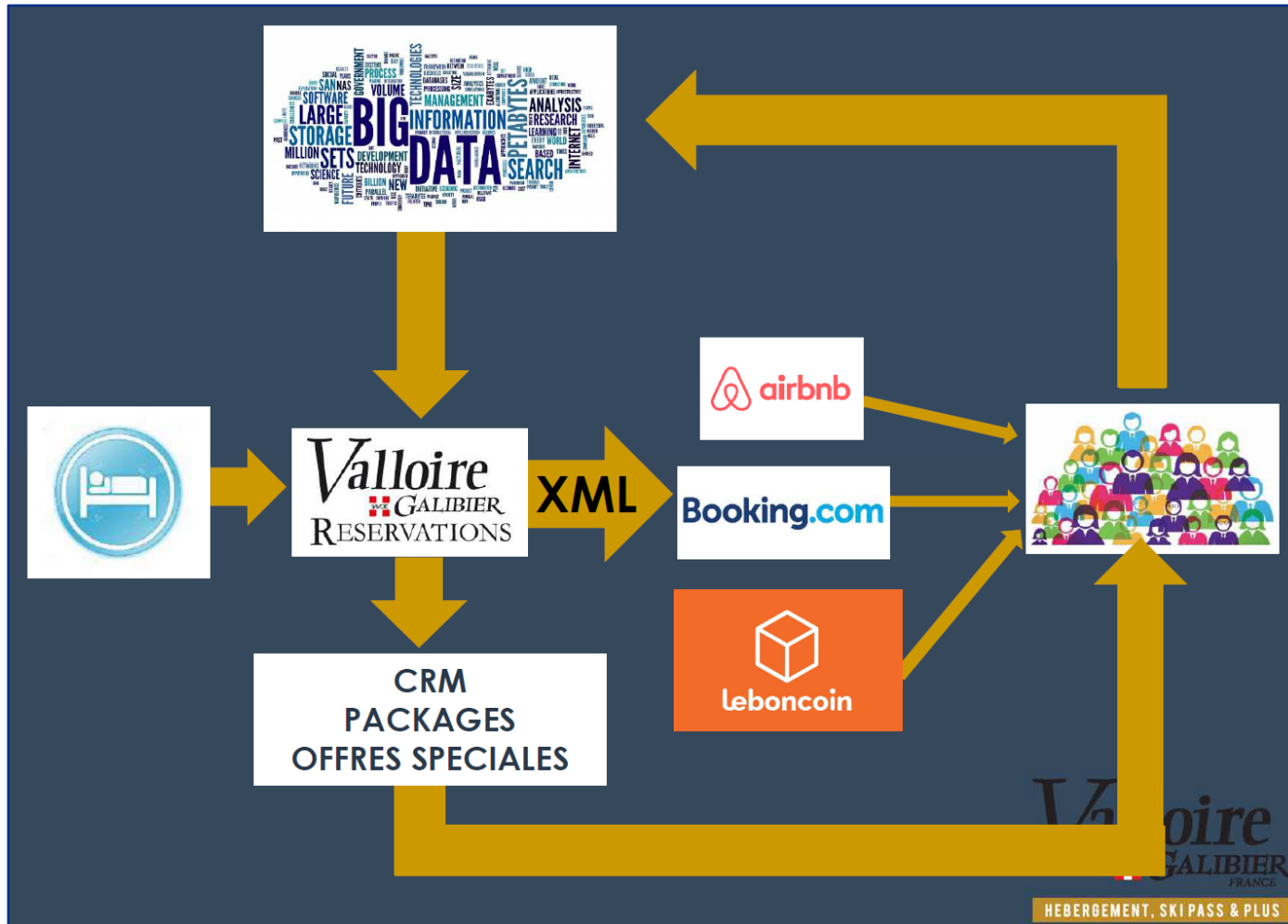
## Perceptives d'amélioration / évolution de l'ICARE<sup>DS</sup>

→ Intégrer des données prospectives climatiques pour affiner l'analyse de l'évolution du dimensionnement et de l'usage du domaine skiable par rapport au parc d'hébergement



# ICARE<sup>DS</sup> : indentation et caractérisation des équilibres pour le dimensionnement des stations

L'exemple de la Centrale de réservation visible dans les r< ICARE<sup>DS</sup> »



**Valloire**  
RÉSERVATIONS

Statut : Agence de voyage

Parc :

- Propriétaires particuliers : + de 600 appartements
- 100% des résidences de tourisme
- 100% des hôtels
- 100% des agences immobilières

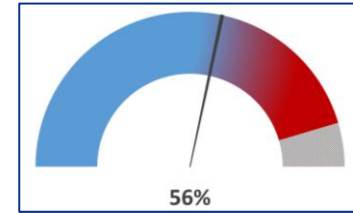
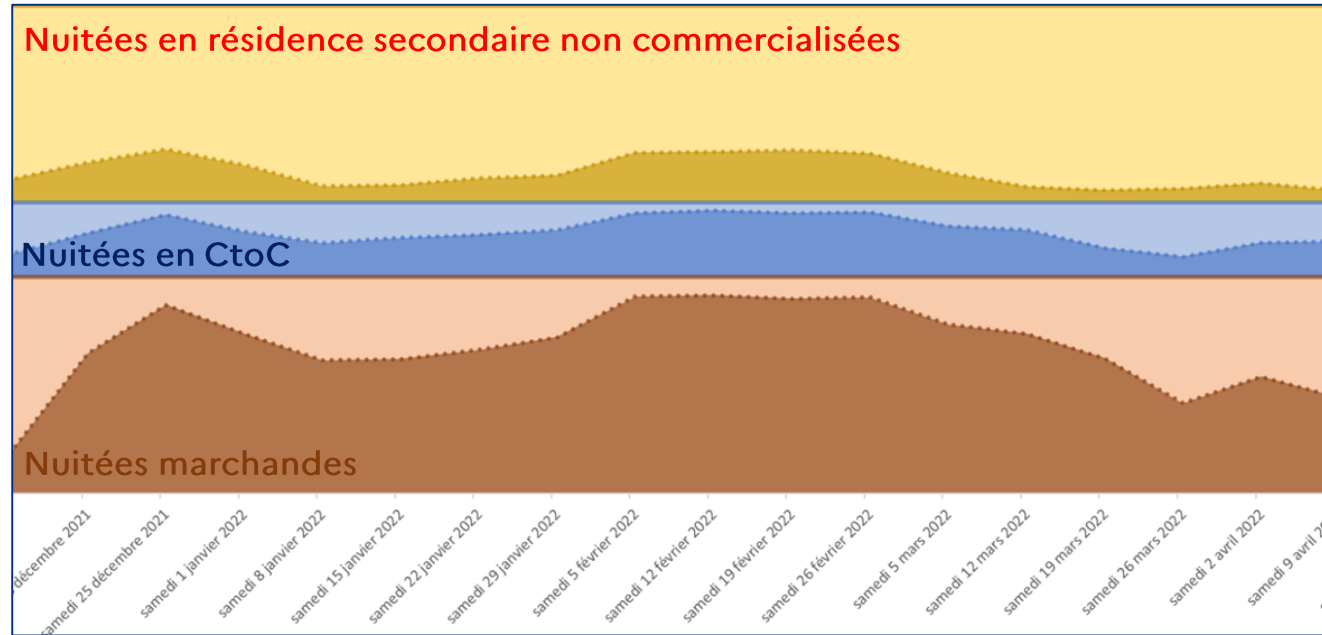
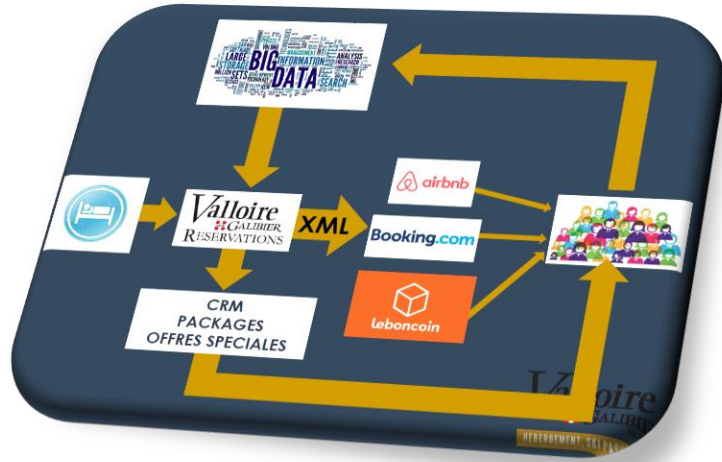
Volume d'affaire hiver 2023/2024 : + de 7M d'€

L'influence de Valloire RÉSERVATIONS sur le remplissage station :

- Réchauffer les lits (ex. sorties de baux RT)
- Professionnaliser les hébergeurs (bonnes pratiques : classement, accueil, grille de tarifs...)
- Donner à des lits PàP un niveau de commercialisation de standard professionnel (cf. performance vs RT)

# ICARE<sup>DS</sup> : indentification et caractérisation des équilibres pour le dimensionnement des stations

**Valloire GALIBIER** L'exemple de la Centrale de réservation visible dans les r **ICARE<sup>DS</sup>** »




ICARE<sup>DS</sup> – Valloire : Nuitées moyennes par type d'hébergement par semaine d'exploitation

*“ Un pool de lits marchands professionnels particulièrement stable et dynamique. Il assure un gommage partiel des creux d'activité ”*



# ICARE<sup>DS</sup> : indentification et caractérisation des équilibres pour le dimensionnement des stations

 L'exemple du Partenariat-Propriétaire visible dans les résultats de ICARE<sup>DS</sup> de



« Je loue mon appartement »

BRONZE

SILVER

GOLD

« J'occupe mon appartement »

Devenir « Ambassadeur » = 160 € TTC/AN / propriétaire

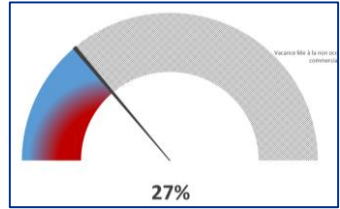
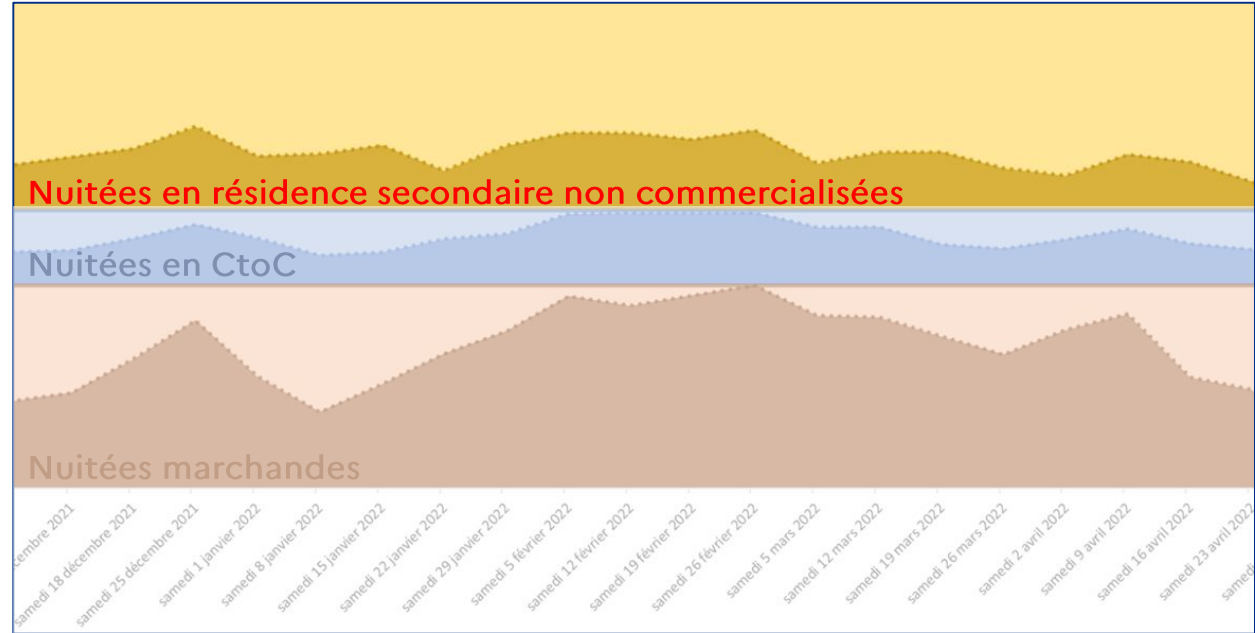
| 1. GRÂCE À VOS OCCUPATIONS                            | BRONZE<br>0-5 SEMAINES       | SILVER<br>6-10 SEMAINES | GOLD<br>11 SEMAINES ET + |
|---|------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| REMISE FORFAIT SKI SAISON <sup>(1)</sup>              | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| REMISE PARKING SAISON <sup>(1)</sup>                  | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| - 40% 10 ENTRÉES PACK LAGON <sup>(1)</sup>            |                              | 1/an                    | 2/an                     |
| - 20 % GOLF GREEN FEE OU STAGE 5 JOURS <sup>(2)</sup> | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| - 20% 10 ENTRÉES RAQUETTE <sup>(1)</sup>              |                              | 1/an                    | 2/an                     |
| - 20% 10 ENTRÉES ESCALADE <sup>(1)</sup>              |                              | 1/an                    | 2/an                     |
| RÉDUCTION CINÉMA : 8 ENTRÉES <sup>(3)</sup>           | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| BON DE RÉDUCTION CARTE MY TIGNES <sup>(4)</sup>       | -40% sur la grille tarifaire |                         |                          |

| 2. GRÂCE À VOS LOCATIONS   | 0-5 SEMAINES | 6-10 SEMAINES   | 11 SEMAINES ET + |
|--|--------------|-----------------|------------------|
| BON D'ACHAT FORFAIT SKI 6=7 JOURS <sup>(1)</sup><br><small>(bon d'achat de 159€ adulte / 134€ enfant-sénior)</small> |              | 1 bon d'achat   | 2 bons d'achat   |
| BON D'ACHAT FORFAIT JOURNÉE PIÉTON <sup>(1)</sup><br><small>(bon d'achat de 10€ adulte-sénior / 6€ enfant)</small>   |              | 1 bon d'achat   | 2 bons d'achat   |
| BON D'ACHAT EXPÉDITION COBRA (LUGE) <sup>(1)</sup><br><small>(bon d'achat de 5€)</small>                             |              | 1 bon d'achat   | 2 bons d'achat   |
| PARKING <sup>(2)</sup>   |              | 1 semaine hiver | 1 semaine hiver  |
| PISCINE - FITNESS - WELLNESS <sup>(2)</sup>  |              | 1 entrée        | 1 entrée         |
| SPORTS DE RAQUETTE - ESCALADE <sup>(2)</sup>   |              | 1 entrée        | 1 entrée         |
| SIMULATEUR DE GOLF <sup>(1)</sup>  |              | 1 ticket        | 2 tickets        |
| CODE PROMOTIONNEL CARTE MY TIGNES <sup>(4)</sup>   |              | 1 code          | 1 code           |

(1) à utiliser l'hiver ou l'été - (2) par lit classé saison/activité - (3) 7 nuits consécutives, à commander minimum 1 semaine à l'avance sous réserve de disponibilité - (4) par lit, classé 5€/jour, soumis aux tarifs en vigueur de l'été 2024 - (5) par lit/semaine, remise non applicable sur la carte 1 jour, soumis aux tarifs en vigueur de l'été 2024 - (6) à utiliser en hiver uniquement - (7) à utiliser en été uniquement

Attention : le classement est obligatoire pour bénéficier des avantages liés à la location



ICARE<sup>DS</sup> – Tignes : Nuitées moyennes par type d'hébergement par semaine d'exploitation

*“ Des résidences secondaires qui démontrent une occupation particulièrement dynamique même si ce stock reste sous-utilisé ”*

→ Tignes Développement annonce 75 jours d'occupation moyenne

# ICARE<sup>DS</sup> : indentification et caractérisation des équilibres pour le dimensionnement des stations



L'exemple du Partenariat-Propriétaire visible dans les résultats de ICARE<sup>DS</sup>

« Je loue mon appartement »

BRONZE

SILVER

GOLD

« J'occupe mon appartement »

Devenir « Ambassadeur » = 160 € TTC/AN / propriétaire

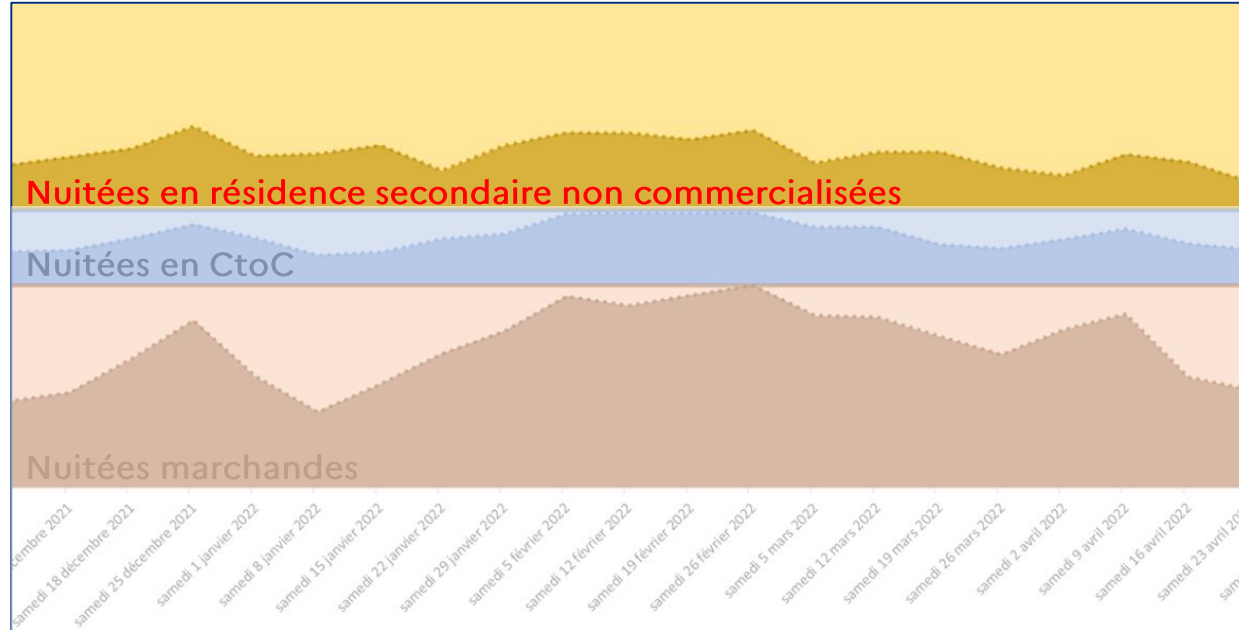
| 1. GRÂCE À VOS OCCUPATIONS                            | BRONZE<br>0-5 SEMAINES       | SILVER<br>6-10 SEMAINES | GOLD<br>11 SEMAINES ET + |
|---|------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| REMISE FORFAIT SKI SAISON <sup>(1)</sup>              | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| REMISE PARKING SAISON <sup>(1)</sup>                  | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| - 40% 10 ENTRÉES PACK LAGON <sup>(1)</sup>            |                              | 1/an                    | 2/an                     |
| - 20 % GOLF GREEN FEE OU STAGE 5 JOURS <sup>(2)</sup> | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| - 20% 10 ENTRÉES RAQUETTE <sup>(1)</sup>              |                              | 1/an                    | 2/an                     |
| - 20% 10 ENTRÉES ESCALADE <sup>(1)</sup>              |                              | 1/an                    | 2/an                     |
| RÉDUCTION CINÉMA : 8 ENTRÉES <sup>(3)</sup>           | ✓                            | ✓                       | ✓                        |
| BON DE RÉDUCTION CARTE MY TIGNES <sup>(4)</sup>       | -40% sur la grille tarifaire |                         |                          |

| 2. GRÂCE À VOS LOCATIONS   | 0-5 SEMAINES | 6-10 SEMAINES   | 11 SEMAINES ET + |
|--|--------------|-----------------|------------------|
| BON D'ACHAT FORFAIT SKI 6=7 JOURS <sup>(5)</sup><br><small>(bon d'achat de 159€ adulte / 134€ enfant-sénior)</small> |              | 1 bon d'achat   | 2 bons d'achat   |
| BON D'ACHAT FORFAIT JOURNÉE PIÉTON <sup>(1)</sup><br><small>(bon d'achat de 10€ adulte-sénior / 6€ enfant)</small>   |              | 1 bon d'achat   | 2 bons d'achat   |
| BON D'ACHAT EXPÉDITION COBRA (LUGE) <sup>(6)</sup><br><small>(bon d'achat de 5€)</small>                             |              | 1 bon d'achat   | 2 bons d'achat   |
| PARKING <sup>(7)</sup>   |              | 1 semaine hiver | 1 semaine hiver  |
| PISCINE - FITNESS - WELLNESS <sup>(2)</sup>  |              | 1 entrée        | 1 entrée         |
| SPORTS DE RAQUETTE - ESCALADE <sup>(2)</sup>   |              | 1 entrée        | 1 entrée         |
| SIMULATEUR DE GOLF <sup>(1)</sup>  |              | 1 ticket        | 2 tickets        |
| CODE PROMOTIONNEL CARTE MY TIGNES <sup>(4)</sup>   |              | 1 code          | 1 code           |

(1) à utiliser l'hiver ou l'été - (2) par lit classé saison/activité - (3) 7 nuits consécutives, à commander minimum 1 semaine à l'avance sous réserve de disponibilité - (4) par lit, classé 5€/jour, soumis aux tarifs en vigueur de l'été 2024 - (5) par lit/semaine, remise non applicable sur la carte 1 jour, soumis aux tarifs en vigueur de l'été 2024 - (6) à utiliser en hiver uniquement - (7) à utiliser en été uniquement

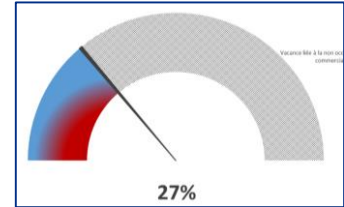
Attention : le classement est obligatoire pour bénéficier des avantages liés à la location



ICARE<sup>DS</sup> – Tignes : Nuitées moyennes par type d'hébergement par semaine d'exploitation

“ Des résidences secondaires qui démontrent une occupation particulièrement dynamique même si ce stock reste sous-utilisé ”

→ Tignes Développement annonce 75 jours d'occupation moyenne



# Logement de la population permanente et des saisonniers

## RÉPARTITION DU ZONAGE PAR FAMILLE DE STATION (FRANCE)



La plupart des communes support de station étaient considérées comme « détendues »

Famille 1 : Majoritairement des sites aux altitudes les moins élevées (moyenne des altitudes maximales autour de 1 500 m) avec peu d'hébergement (32%)

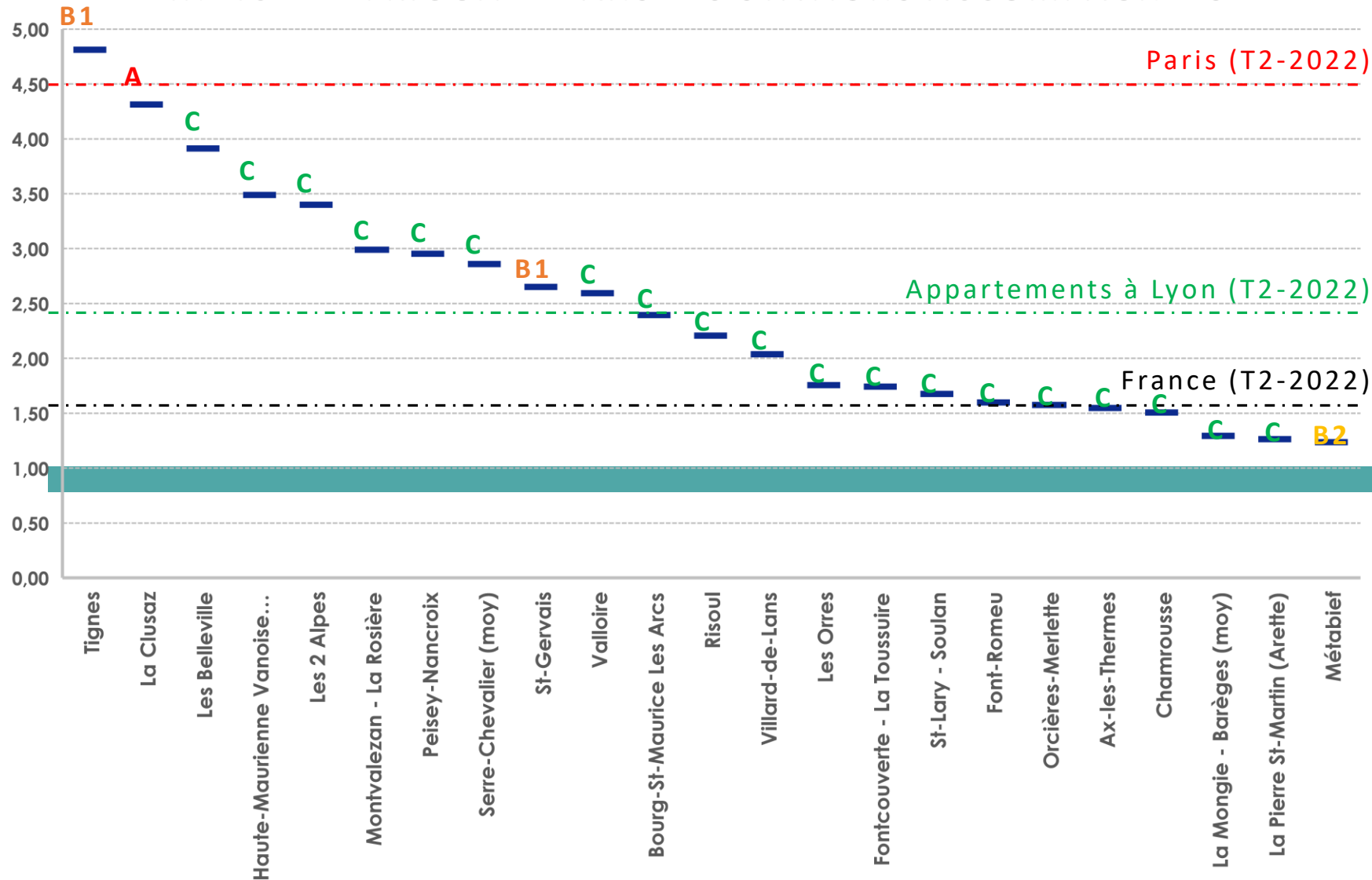
Famille 2 : Majoritairement des sites aux altitudes moyennes (moyenne des altitudes maximales autour de 2 000 m) avec peu d'hébergement (35%)

Famille 3 : Majoritairement des sites aux altitudes élevées (30%)

Famille 4 : Majoritairement des sites aux altitudes les plus élevées (3%)

# Logement de la population permanente et des saisonniers

## « INDICE DE FRIGGIT » DANS LES STATIONS ACCOMPAGNÉES



**Le zonage actuel  
ne correspond pas  
à la tension réelle  
du marché immobilier**

**TUNNEL DE FRIGGIT**

**Mesurer  
le déséquilibre  
entre offre et  
demande de logement**

# Logement de la population permanente et des saisonniers

## DISPOSITIFS ET AIDES SELON LE ZONAGE

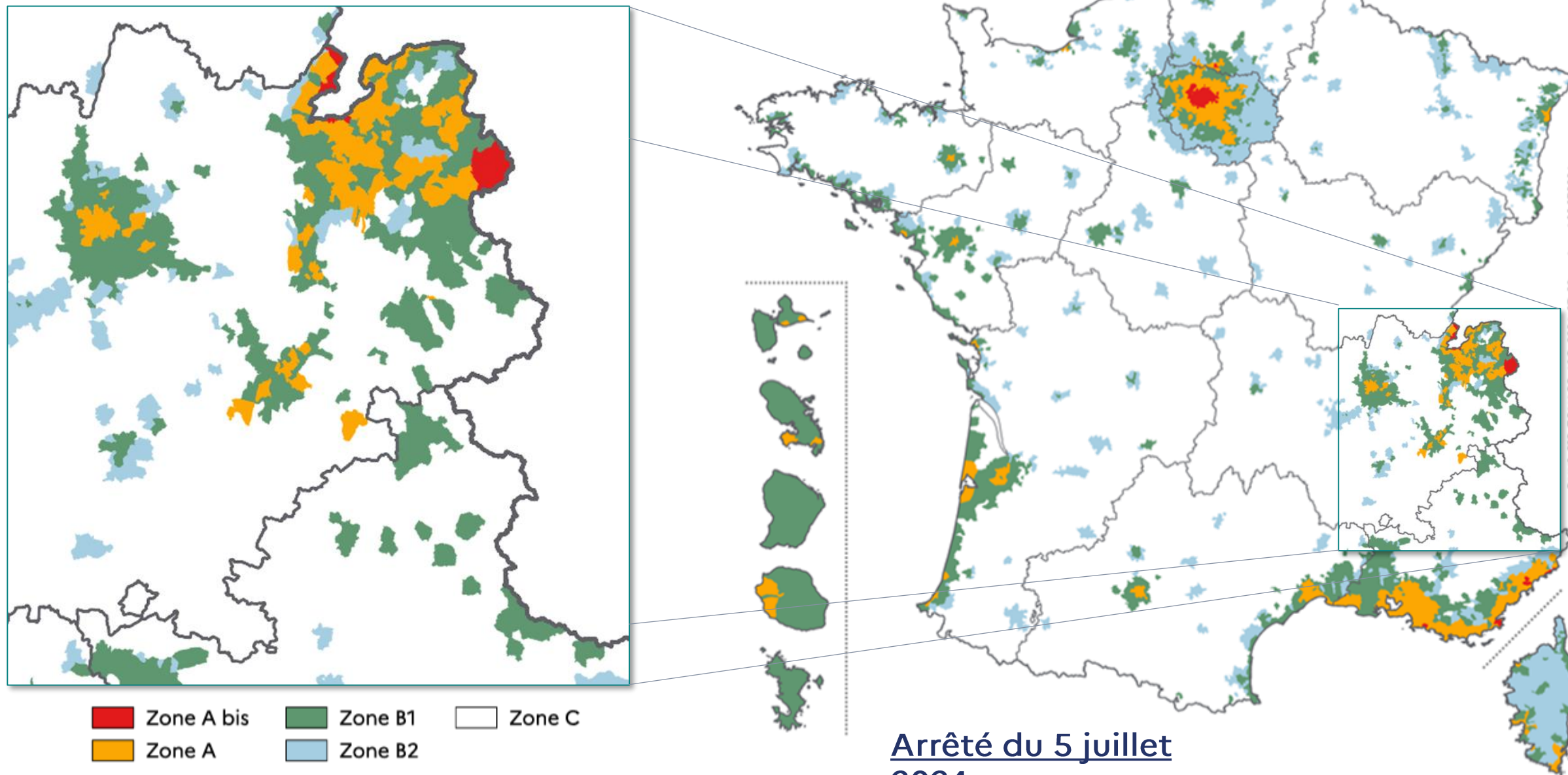
|   | A | B1 | B2 | C |
|---|---|----|----|---|
| <b>Dispositifs d'investissement locatif pour le bailleur</b>                    |   |    |    |   |
| Dispositif d'investissement locatif Pinel                                       | ■ | ■  |    |   |
| Dispositif d'investissement locatif Denormandie                                 | ■ | ■  | ■  | ■ |
| Loc'Avantages   | ■ | ■  | ■  | ■ |
| <b>À destination des résidences principales pour accession à la propriété :</b> |   |    |    |   |
| PTZ   | ■ | ■  | ■  | ■ |
| PAS   | ■ | ■  | ■  | ■ |
| BRS   | ■ | ■  | ■  | ■ |
| <b>À destination des locataires permanents :</b>                                |   |    |    |   |
| Logements sociaux PLAI, PLUS, PLS, PLI  | ■ | ■  | ■  | ■ |
| Logement locatif intermédiaire  | ■ | ■  |    |   |
| MOBILI-PASS   | ■ | ■  | ■  | ■ |
| Taxe sur les loyers élevés des logements de petite surface                      | ■ |    |    |   |

Remarque : l'intensité de la couleur bleue de la case détermine le montant de l'avantage en fonction du zonage (Plus la case est foncée plus le dispositif est avantageux)

Lors d'une cession de terrain pour faire du logement social, l'Etat accorde une réduction du prix en fonction du zonage



# Logement de la population permanente et des saisonniers



## LOI PROVISOIRE

### visant à renforcer les outils de régulation des meublés de tourisme à l'échelle locale



**Renforcer les informations et faciliter les contrôles** de la commune sur les locations meublées touristiques

Généralisation de la déclaration auprès d'un téléservice national avec **délivrance d'un numéro d'enregistrement**

« Renforcer la fiabilité des données »

« Donner aux communes les moyens de mener des contrôles »

« Pouvoir de suspendre la validité des numéros d'enregistrement si

- justificatifs erronés ou incomplets

- arrêté de péril

- le loueur est lui-même locataire d'un logement social »

Des preuves à apporter chaque année en cas de mise en location sur les plateformes :



## LOI PROVISOIRE

### visant à renforcer les outils de régulation des meublés de tourisme à l'échelle locale



Doter les communes d'outils facultatifs et flexibles pour réguler au plus près des besoins les meublés de tourisme et favoriser l'habitat permanent  
Extension et facilitation du recours au régime préalable du changement d'usage

Possibilité de délimiter des zones où s'appliquent des quotas d'autorisations temporaires de changement d'usage en part maximale de logements pour autoriser un pilotage dynamique

Déclaration sur l'honneur de conformité de la location meublée touristique au règlement de copropriété

Création d'une servitude de résidence principale pour les constructions nouvelles dans les communes ayant un taux de RS > 15%

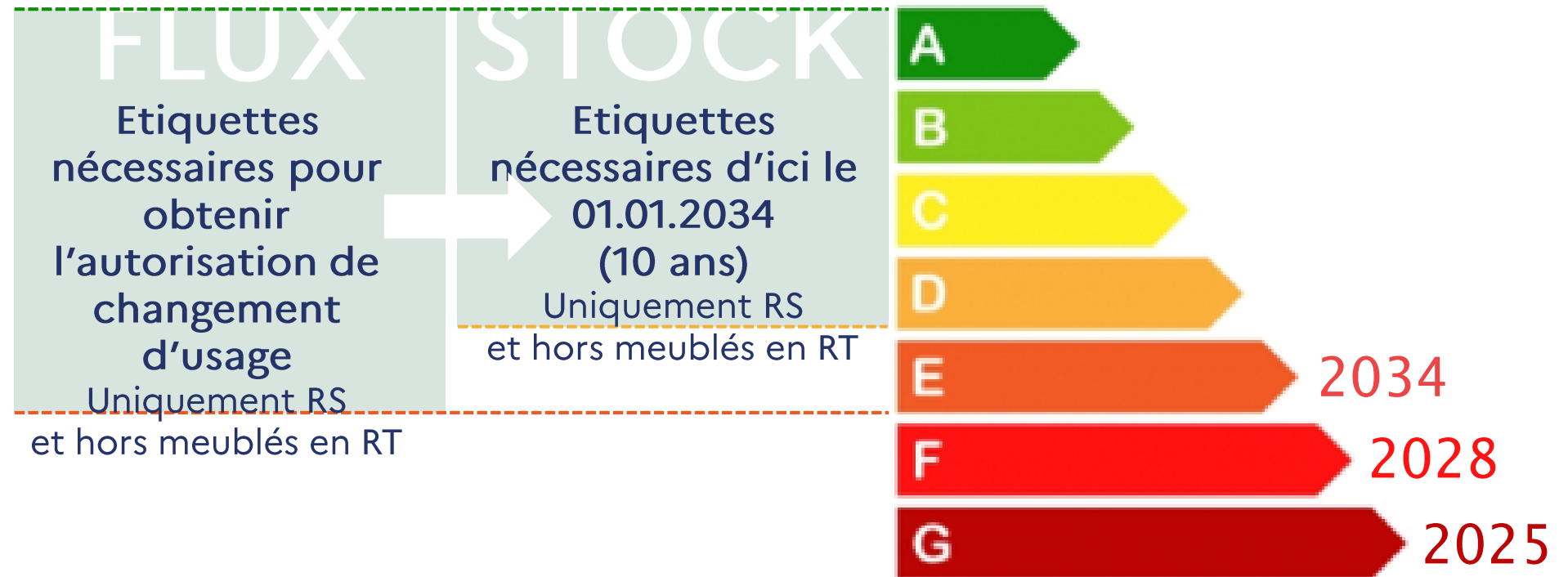
« Possibilité donnée au maire de mise en demeure de régularisation via une clause de résiliation unilatérale »

## LOI PROVISOIRE



nt à renforcer les outils de régulation des meublés de tourisme à l'échelle locale

**Un rapprochement des règles de décence énergétique** des logement permanent et des meublés touristiques



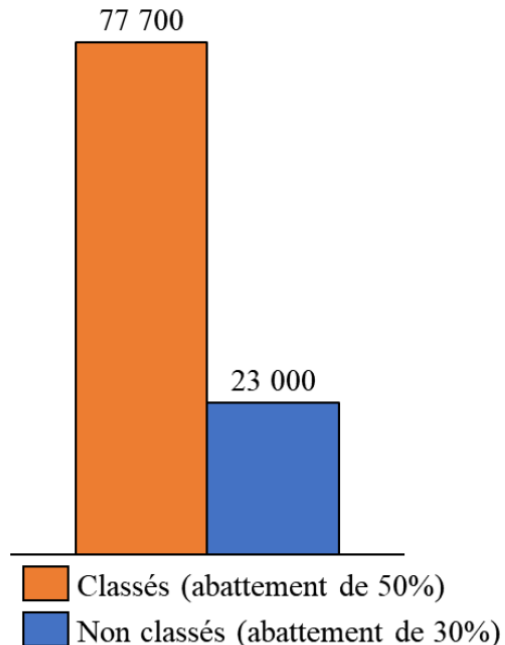
## LOI PROVISOIRE

### visant à renforcer les outils de régulation des meublés de tourisme à l'échelle locale

€ **Rééquilibrage fiscal** et maintien de la simplicité du régime Micro-BIC

#### Proposition de plafonds et d'abattements du régime micro-BIC

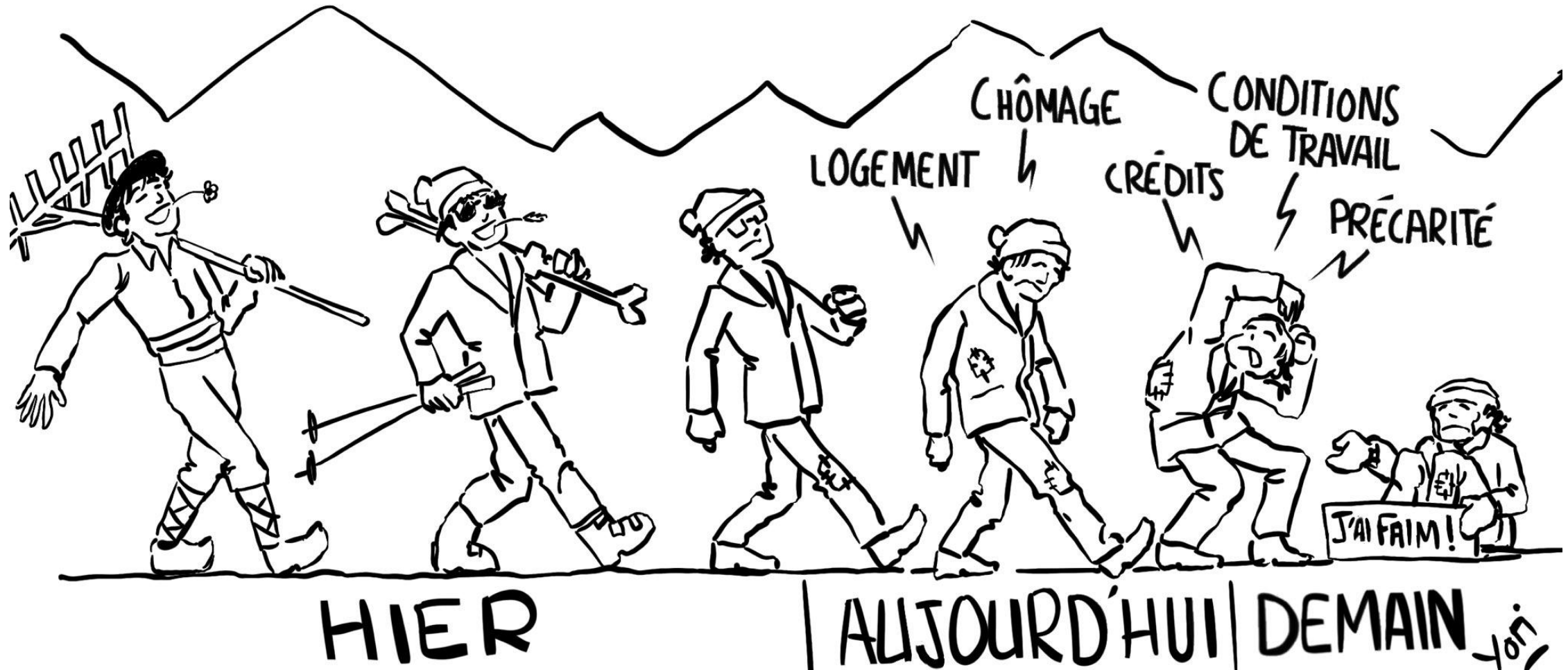
(en euros et en pourcentage du chiffre d'affaires)



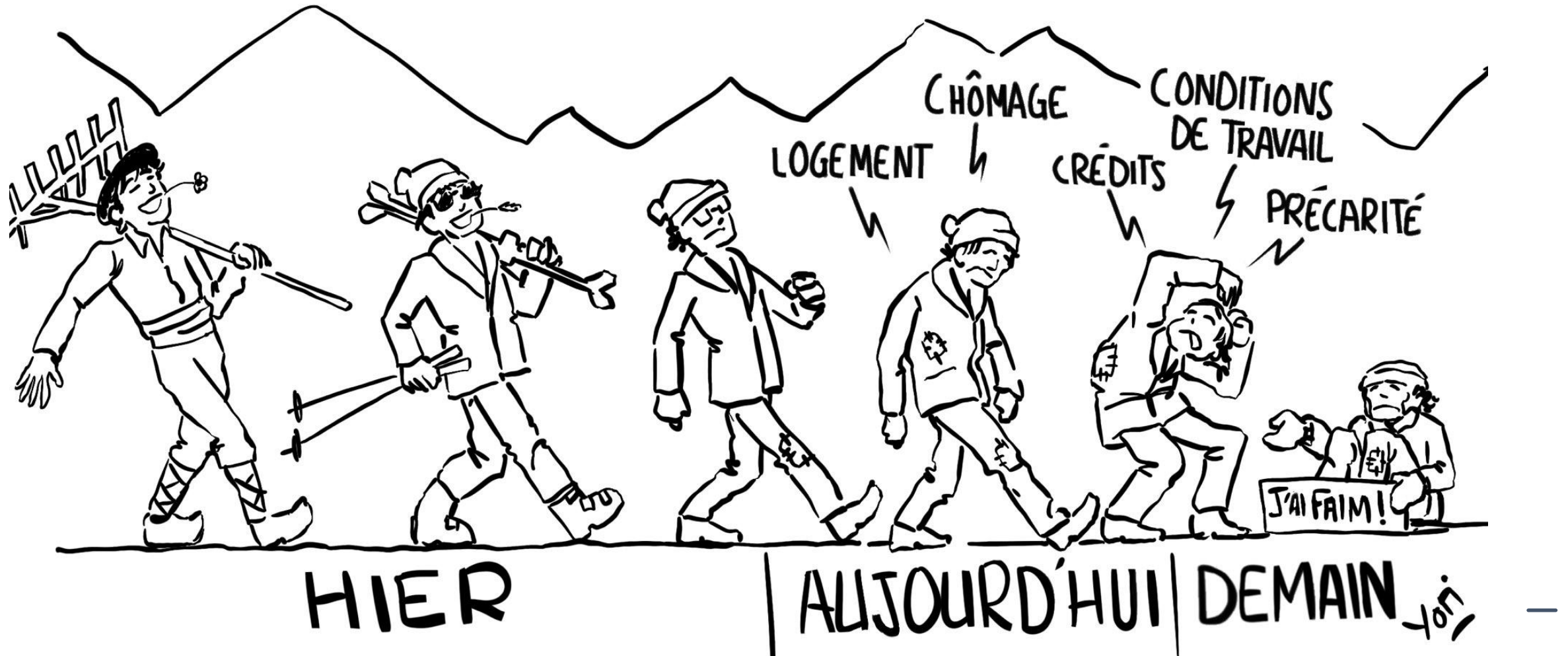
Source : commission des finances du Sénat



# ÉVOLUTION DU TRAVAILLEUR SAISONNIER À TRAVERS L'HISTOIRE !



# ÉVOLUTION DU TRAVAILLEUR SAISONNIER À TRAVERS L'HISTOIRE !





## L'OBJET DE LA CONCERTATION

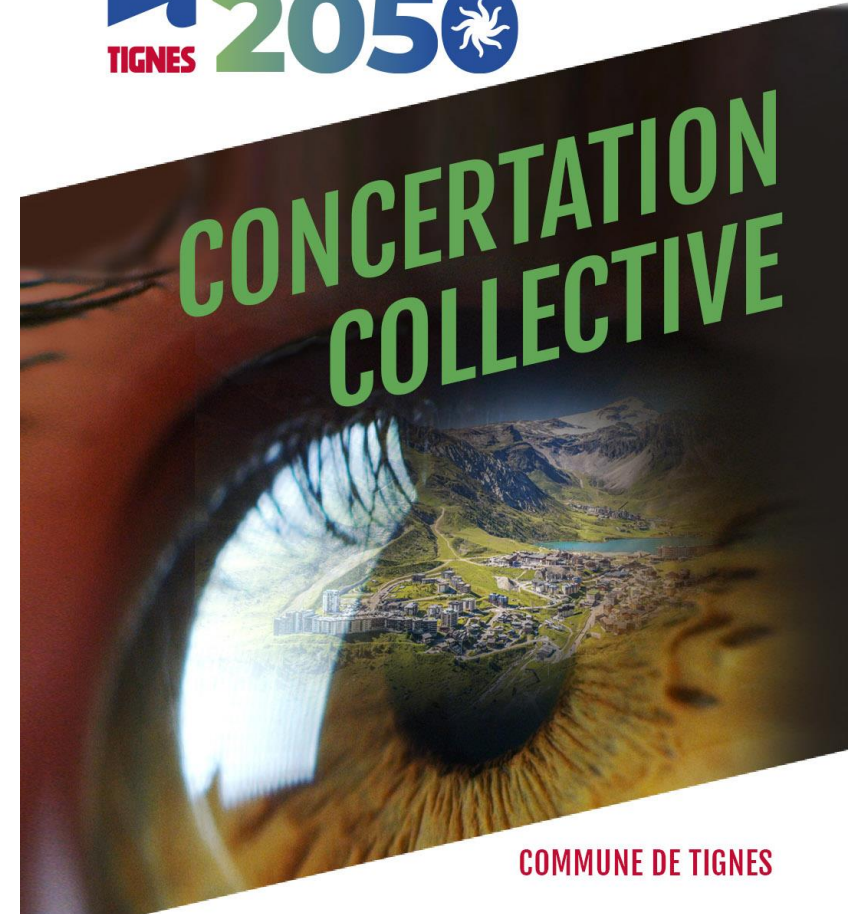
« En 2026, le contrat des remontées mécaniques, géré par la Société des Téléphériques de la Grande-Motte (STGM), arrivera à son terme. La commune de Tignes doit envisager dès à présent **le futur du Service Public des remontées mécaniques**.

Avant de définir ce futur, il est impératif de s'interroger sur la vision que nous souhaitons pour Tignes sur les 30 prochaines années, en imaginant un projet structurant pour notre domaine skiable et estival pour 2 raisons :

- **Faire évoluer les activités de la station** en prenant en compte les évolutions du climat en particulier sur notre glacier et les évolutions du tourisme en termes de saisonnalité, de pratiques, de mobilité, de développement durable, de préservation de notre écosystème...
- **Anticiper les formes et les façons de vivre et d'habiter à Tignes.**

Il s'agira ensuite d'en déduire les besoins d'évolution des remontées mécaniques »

*Dossier de concertation, juillet 2023, Imaginons Tignes 2050*





# TIGNES 2030 TRANSITION DU TERRITOIRE



**PILIER 1 : DISPOSER D'UNE OFFRE  
TOURISTIQUE MULTI-SAISON  
ET RESPONSABLE**

**PILIER 2 : PÉRENNISER LE MODÈLE  
DE VIE À L'ANNÉE**

**PILIER 3 : PRÉSERVER LE PATRIMOINE  
NATUREL DE TIGNES**

**PILIER 4 : RÉDUIRE NOTRE IMPACT  
CARBONE**

**4 piliers  
20 objectifs  
92 actions**

Tignes s'est doté d'un PLU ambitieux dès 2019 avec comme axes forts :

- **Rénovation énergétique/thermique (selon les secteurs) obligatoire en cas de demande d'extension des bâtiments, avec possibilité de surélévation**
- Recours aux énergies renouvelables pour les nouvelles constructions  
OAP Renouvellement architectural et énergétique
- Prévoir la possibilité de raccordement à un éventuel réseau de chaleur pour toute nouvelle construction

Autres axes :

- OAP Hébergements hôteliers et touristiques pour combattre les « volets clos » et favoriser le logement du personnel, OAP déplacement...



## EXTRAIT OAP RENOUVELLEMENT ARCHITECTURAL ET ENERGETIQUE PLU 2019

### Nouvelles constructions :

« Doit être réalisée une étude fine de capacité afin de recourir aux énergies renouvelables dans le cadre de son projet.

Pour chaque bâtiment: viser une part de la couverture en énergie primaire des constructions (eau chaude sanitaire, chauffage et rafraichissement) de 50% pour tous les secteurs de la zone UA et 80% pour les autres zones, par des énergies renouvelables, en privilégiant le solaire (...).

Elle doit également prévoir la possibilité d'un raccordement à un futur réseau de chaleur sur la base de la préfiguration du réseau ».

## EXTRAIT OAP RENOUVELLEMENT ARCHITECTURAL ET ENERGETIQUE PLU 2019

### Rénovation des bâtiments existants :

Le label de rénovation visé à la suite d'une rénovation énergétique globale est celui de la RT 2012 « constructions neuves ».

Dans le cas d'une rénovation thermique globale, l'objectif recherché est une amélioration de la classe énergétique du bâtiment.

## Appréhender l'hébergement dans une relation d'équilibre entre hébergement touristique / hébergement permanent / hébergement saisonnier

- Objectiver et justifier « l'hébergement touristique » afin de sortir de la pression mise par certains acteurs économiques qui « exigent » X nouveaux lits pour engager des investissements
- Relancer les conventions sur le logement saisonnier entre les communes touristiques et l'Etat pour engager des actions opérationnelles en faveur de « l'hébergement saisonnier »
- Engager des actions publiques en faveur de « l'hébergement permanent »

## Appréhender l'hébergement dans une relation d'équilibre entre hébergements touristiques / hébergement permanent / hébergement saisonnier

le PLH, obligatoire, est principalement vu sous le prisme « logement social » (délimitation de secteurs de mixité sociale, définition d'ER pour des programmes de logements locatifs sociaux, bonus de constructibilité pour les logements locatifs sociaux, délimitation de secteurs dans lesquels les programmes de logements doivent comporter une proportion de logements d'une taille minimale...)

**MAIS n'est pas opposable aux tiers.**

**>>> Comment élargir l'élaboration des PLH pour objectiver les besoins et planifier les 3 types d'hébergements « touristiques », « permanents » et « saisonniers » ?**

(la dimension « logement social » étant transversale aux « permanents » et aux « saisonniers ») —

**ATOUT  
FRANCE**

L'Agence de développement  
touristique de la France



BANQUE des  
**TERRITOIRES**



France  
Tourisme  
Ingénierie



RÉNOVATION  
DES STATIONS

Pour en savoir plus :  
[www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr)